

7 若手営業マン・営業の成果をさらにアップさせたい皆さま向け

誰でもできる「日々の小さな積み重ね」が圧倒的なトップセールスを生み出す!

「わずかな違い」が成果を変える! 営業活動の「ウィニングエッジ」

開催日: 2018年4月20日(金) 10:00~16:45

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: 榊セブンフォールド・プリス ほんだ たかひろ
代表取締役 **本田 賢広** 氏
略歴:

東京大学工学部卒業後、三菱銀行へ入社。4年目にブルデンシャル生命に転職し、一日14時間、年360日を営業活動と研修に費やす中、7年目に個人保険部門全国2位を獲得。次のハートフォード生命でも営業成績全国2位となる。2012年独立し榊セブンフォールド・プリスを設立、企業研修・セミナー、コンサルティング、エグゼクティブコーチングに従事する。プロ講師およびプロコーチとして受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき行動を起こさせる講義に定評がある。セミナー業界では、受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し、セミナー講師のニューリーダーとして注目されている。
<主な出版物>「気配りか?油断か? 受注と失注の分岐点」DVD・CD(レガシィ)「過去最高売上を更新する!今ある3つのフル活用DVD・CD 第1巻 セールス編/第2巻 部下指導編/第3巻 時間経営編」(レガシィ)

特色

「自分は営業に向いていない」「頑張っているのに売れない」と悩んでいる営業マンはいませんか?営業実績の差は、才能でも根性でもなく、日々の営業活動の中にある小さな気配りのほんの「わずかな違い」と、小さな努力の積み重ねに他なりません。

そこで、本セミナーでは、営業の最初から最後まで各ステージで重要となる考え方・行動のポイントと、その「わずかな違い」を、具体的に学んでいただきます。当たり前前のができているか、知っているかではなく実践できているかどうかを徹底的に見直し、明日から実践できるようご指導いたします。

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

- 業績の差は才能や根性の差ではない、考え方・行動の差だ!**
(1)なぜ営業担当者の業績の差が100倍以上もつくのか?
(2)「わずかな違い」が決定的な差を生み出している
- 営業の才能がなくてもお客様の立場に本気で立てば成果は出る!**
(1)+1%の気配りがお客様の心を動かす
(2)お客様の立場に立つにはどうすればいいか?
- 成果を変える!営業活動の「ウィニングエッジ」**
(1)第一印象を変える「わずかな違い」
事前準備で成果の80%が決まる
お客様のことを事前に徹底的に調べ、考え抜く!
お客様のゴールデンタイムはいつか?
(2)影響力の違いを生み出す「わずかな違い」
トップセールスは服装のここにこだわる
自分の笑顔・表情を研究していますか?
お客様を観察し、褒め方の達人になれ!
(3)心をつかむ会話が自在にできる「わずかな違い」
お客様は正しい人より好きな人から購入する

- 口下手でも会話が続く「聴き上手」「質問上手」
お客様の関心に本気で興味を持つ
(4)お客様から「欲しい」と言われる!
「質問力のわずかな違い」
お客様の価値観に到達する質問の種類
お客様の「欲しい」を引き出す質問法
お客様が感心するメモの取り方
(5)お客様を魅了する!「プレゼンテーションのわずかな違い」
お客様のお困りごとや要望に、的確に応える!
論理を用いて感情に訴える
反論はお客様からの「質問」
(6)お客様の「その先」に続く!
「クロージングのわずかな違い」
仕事・会社に対する誇りが感動と紹介を呼ぶ
商品・サービスに対する自信がお客様を惹き付ける
あなたは自分に対する自信を持っているか
- 4.最後に**
お客様・上司・同僚は、あなたを豊かにする大切な財産だ!

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料: 会員...23,760円 一般...31,320円
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

4/20(金)「わずかな違い」が成果を変える!営業活動の「ウィニングエッジ」【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒		連絡担当者	部署・役職		
				ふりがな		
業種(具体的に記入してください)			氏名			
			E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店	
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 / 発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)